

Technická univerzita v Liberci
Hospodářská fakulta

Studijní program: 6202 – Hospodářská politika a správa

Studijní obor: Pojišťovnictví

**POJIŠTĚNÍ VÝVOZNÍCH ÚVĚRŮ V PODMÍNKÁCH
EVROPSKÉ UNIE**

**The export credit insurance in conditions of European
Union**

BP-PO-KPO-2005 20

Leona Patzeltová

Vedoucí práce: doc. Ing. Arnošt Böhm, CSc., KPO

Konzultant: Ing. Karolína Matějková, KPO

Počet stran: 53

Počet příloh: 1

Datum odevzdání: 20. 5. 2005

Čestné prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Bakalářskou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím bakalářské práce a konzultantem.

V Liberci dne 20.5.2005

.....

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala všem, kteří mi s vypracováním mé bakalářské práce pomohli. Zvláště děkuji vedoucímu bakalářské práce Doc. Ing. Arnoštu Böhmovi, CSc. z katedry pojišťovnictví za dohled a cenné připomínky, rady a návrhy, které zvýšily kvalitu mé práce, a dále konzultantce Ing. Karolíně Matějkové za cenné připomínky k mé práci.

V Liberci dne 20.5.2005

Resumé

Cílem mé bakalářské práce je charakterizovat pojištění vývozních úvěrů v podmínkách Evropské unie.

V úvodu své bakalářské práce jsem se zaměřila na vývoj jednotného pojistného trhu v oblasti pojištění vývozních úvěrů jako součásti celkového jednotného evropského trhu. V další části jsem se zabývala předmětem pojištění vývozních úvěrů, exportní garanční pojišťovnou a dokumenty, které toto pojištění upravují a jsou základem pro jeho poskytování. Dále jsem popsala situace poskytování tohoto typu úvěrů ve vybraných státech evropské unie a instituce, které se touto činností ve státech Evropské unie zabývají. V závěru jsem se zaměřila na rozčlenění tohoto typu pojištění na pojištění se státní podporou a komerční pojištění

Summary

The aim of my final thesis is to describe the export credit insurance in conditions of European Union.

At the beginning of my final thesis I focused on the development of Unified it is Single European Market in the area of Export Credit Insurance as a part of the overall Single European Market. In the following part I dealt with the issues of the Export Credit Insurance; Export Guarantee Insurance Company and the documents which lay out of this insurance and also serve as the basis for its providing. I further described the situation of providing this type of loans in a choice of European Union member countries and institutions marketing in this area. In the conclusion I attempted to separate this type of insurance into the insurance supported by state and the commercial insurance.

Klíčová slova

úvěrové pojištění
jednotný evropský trh
pojistný trh
Evropská unie
Evropské společenství
Evropské hospodářské společenství

vývozce
dlužník
pojištění vývozních úvěrů
komerční pojištění
pojištění se státní podporou
úvěrová rizika
platební riziko
vývozní úvěr
tuzemský výrobce
úvěrová pojišťovna
pojistitel
pojistné plnění
pojistná kapacita
směrnice
zákon

Key words

credit insurance
Single European Market
insurance market
European Union
European Community
European Economic
Community
exporter
debtor
export credit insurance
commercial insurance
insurance supported by state
credit risks
payment risk
exports credit
domestic producer
credit insurance company
insurer
insurance payment
insurance capacity
direction
law

Obsah

Čestné prohlášení.....	4
Poděkování.....	5
Resumé.....	6
Klíčová slova.....	8
Obsah.....	9
1 Jednotný evropský trh.....	13
1.1 Úvod do integračního procesu Evropské unie.....	13
1.2 Princip jednotného pasu	14
1.3 Vývoj jednotného evropského trhu v pojišťovnictví v rámci neživotního pojištění.....	17
1.3.1 Obchodní plán v neživotním pojištění.....	18
2 Pojištění vývozních úvěrů a pravidla pro pojištění vývozních úvěrů platná v EU	20
2.1 Předmět pojištění vývozních úvěrů	20
2.2 Exportní a garanční pojišťovací společnost, a. s.	23
2.2.1 Výpočet pojistné kapacity exportní pojišťovny.....	25
2.2.2 Nezbytné náležitosti žádosti o pojištění vývozních úvěrových rizik:	25
2.3 Zřízení Komerční úvěrové pojišťovny a. s.	26
2.4 Vliv vstupu do EU na vývozní úvěrové pojištění.....	27
2.5 Ujednání o pravidlech pro oficiálně podporované vývozní úvěry	28
2.5.1 Bernská unie	28
2.5.2 KONSENSUS OECD.....	29
3 Podpora vývozců ze strany státu u nás i v zemích EU	31
3.1 Úloha státu při pojištění vývozních úvěrů.....	31
3.2 Úloha státu při pojištění vývozních úvěru v ČR.....	33
3.2.1 Česká exportní banka, a. s.	33
3.3 Nejvýznamnější zahraniční trhy exportního pojištění na území EU	34
3.3.1 Belgie.....	34
3.3.2 Nizozemí.....	36
3.3.3 Německo.....	37
3.3.4 Francie	38
3.3.5 Rakousko	40

4 Vztah komerčního pojištění vývozních úvěrů s pojištěním vývozních úvěrů se státní podporou včetně způsobu zajištění.....	41
4.1 Financování a úvěrování vývozu.....	41
4.2 Podpora exportu dle Konsensu OECD	42
4.2.1 Poskytování vývozních úvěrů se státní podporou	43
4.3 Produkty EGAP se státní podporou.....	43
4.4 Komerční pojištění vývozních úvěrů.....	47
 Závěr.....	 51
Seznam použitých zdrojů.....	52
Seznam příloh.....	53

Seznam použitých zkratek

a. s.	akciová společnost
atd.	a tak dále
BFCE	Banque Francoise du Commerce Exterieur
COFACE	Compagnie Francoise d'Assurance pour le Commerce Exterieur
ČEB	Česká exportní banka
ČR	Česká republika
EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost
EHS	Evropské hospodářské společenství
ES	Evropské společenství
EU	Evropská unie
Kč	koruna česká
KONSENSUS OECD	Ujednání o pravidlech pro oficiální podporované vývozy
mil.	milion
např.	například
NCM	Nederlandsche Credietverzekering Maatsschappij
OKB	Osterreichische
OND	Office National du Ducroire
Sb.	Sbírka
tj.	to je
tzv.	to znamená
USA	Spojené státy americké
vč.	včetně
WTO	Světová obchodní organizace

Úvod

Jako téma své bakalářské práce jsem si vybrala pojištění vývozních úvěrů v podmínkách Evropské unie.

Vývozní operace stejně jako jakékoliv jiné podnikání představuje ve svém základě řadu rizik, která mohou být jak předvídatelná tak i nepředvídatelná nebo dokonce neočekávaná. V tomto důsledku může při vývozní operaci nastat řada poruch, které mnohdy zapříčiní i ztrátu. Exportující podniky z tohoto důvodu musí hledat způsoby, jak čelit takovýmto rizikům. Jedním z velmi vhodných a dostupných nástrojů k omezení těchto rizik je pojištění vývozních úvěrů, které se u nás v posledních deseti letech rozvinulo a stabilizovalo v souladu s mezinárodními platnými pravidly.

Pojištění vývozních úvěrů slouží obecně ke krytí rizik spojených s nesplacením pohledávky, kterou má tuzemský prodávající vůči zahraničnímu kupujícímu. Předmětem pojištění vývozních úvěrů je pokrýt riziko, které vznikne, jestliže kupující nebo jiná zahraniční či tuzemská osoba, která se nachází v postavení dlužníka nezaplatí za dodávku v okamžiku obdržení.

Pojištění vývozních úvěrů hraje důležitou roli při sjednávání vývozních operací. Jeho významnost je dána tím, že vývozci mnohdy nevěnují dostatečnou pozornost přípravě smluv o vývozu a nejsou schopni včas posoudit potřeby finančních služeb, které jsou podmínkou k samotné realizaci této smlouvy.

1 Jednotný evropský trh

1.1 Úvod do integračního procesu Evropské unie

Jednotný evropský trh v oblasti úvěrového pojištění je součástí jednotného evropské trhu jako celku.

Vytvoření jednotného evropského trhu je cílem Evropské unie již od roku 1958, kdy byl jeho vznik zakotven ve Smlouvě o Evropském hospodářském společenství (neboli Římské smlouvě). Jeho cílem je sdružit státy, které se v mnoha ohledech od sebe hodně liší.

Celý tento integrační proces v jednotný evropský trh by se dal po druhé světové válce nazvat „kompromis“ mezi dvěma různými přístupy k integraci. První přístup je založen na hlubší integraci, která povede k jednotné Evropě. Směřuje k vytvoření nadstátních institucí až po tvorbu hospodářské unie, dále k vytvoření měnové unie založené na používání jednotné měny v oblasti ekonomické, ale i politické unie v oblasti zahraniční politiky a obrany. Na rozdíl od tohoto přístupu existuje druhý, který se zaměřuje na tvorbu zóny volného obchodu v oblasti ekonomické a dále klade důraz na mezivládní spolupráci v politické oblasti, a to vše bez omezení suverenity členských států.

Dva výše zmiňované přístupy patří mezi nejvýznamnější, ale nesmíme opomenout i další existující přístupy k integraci:

- neofunkcionální koncepce,
- federalistická koncepce.[2]

Neofunkcionální koncepce se vyznačuje tím, že nadstátním institucím uděluje více kompetencí na úkor omezení suverenity jednotlivých členských států. Vychází z předpokladu, který spočívá v propojení ekonomických a politických vztahů, což povede k nalezení řešení jednoho problému, které se použije k vyřešení obdobných problémů v navazujících oblastech.

U **federalistické koncepce**, narozdíl od předchozí neofunkcionální koncepce, se obdobné problémy národních států dají účinně řešit v rámci federálního systému. K tomuto systému lze dojít dvěma cestami. První cestou je vybudování této federace po krocích (vypracoval ji Francouz Jean Monet), nebo druhou cestou, která považuje za nejhlavnější a primární tvorbu federálního právního rámce.

Z těchto výše zmiňovaných koncepcí se žádná neprojevila ani neprojeví v čisté podobě.

Jednotný evropský trh se vyznačuje zejména:

- principem jednotného evropského pasu;
- volným pohybem v pojišťovnictví, který je realizován právem zřizování poboček a právem dočasného poskytování služeb.[2]

1.2 Princip jednotného pasu

V souvislosti s přibližováním se našeho národního práva k právu komunitárnímu – právu ES se v oblasti finančních služeb hovoří o tzv. „principu jednotného pasu“.

Jedná se o princip, který povoluje na základě licence udělené v zemi, kde má podnikající osoba bydliště nebo sídlo, podnikat v kterémkoliv jiném členském státě na základě oznamovací povinnosti. Tuto oznamovací povinnost má tato osoba vůči příslušnému orgánu v té členské zemi, která dané povolení udělila.

Podle míry integrace do ekonomiky hostitelské členské země se jedná o provozování činnosti v rámci jednotného trhu Společenství, a to buď:

- na základě svobody poskytovat službu (tj. daná osoba poskytuje službu přímo, aniž by založila pobočku v členském státě);
- na základě práva zakládat pobočky (tj. daná osoba bude poskytovat své služby prostřednictvím pobočky, kterou si založí na území členského státu - využije tedy práva usazení).

Zavedení jednotného pasu v soukromém pojišťovnictví bylo na území Evropského společenství spojeno s postupným odstraňováním překážek, které byly dříve právními řády zavedeny, aby chránily státy proti přílivu kapitálu ze zahraničí. Dále vznikaly různé restrikce v národních ekonomikách, které měly za úkol znevýhodnit pozici zahraničních osob na domácím trhu. Tyto restrikce jsou však pomocí komunitárního práva postupně likvidovány a dále jsou přijímány v rámci ES/EU směrnice, které se mimo jiné zaměřují na odstranění těchto restrikcí. V oblasti soukromého pojišťovnictví existují tři generace směrnic k přímému životnímu pojištění a tři generace směrnic k neživotnímu pojištění.

Směrnice v životním pojištění:

- směrnice 79/267/EEC, která je první směrnicí Rady o koordinaci zákonů, nařízení a správních předpisů, které se týkají zahájení a provozování podnikání v přímém životním pojištění;
- směrnice 90/619/EEC, která je druhou směrnicí Rady o koordinaci zákonů, nařízení a správních předpisů týkajících se přímého životního pojištění; je v ní stanoveno opatření, které podporuje účinné uplatňování Svobody poskytovat služby; tato směrnice doplňuje první směrnici k životnímu pojištění;
- směrnice Rady 92/96/EEC, která je třetí směrnicí Rady o koordinaci zákonů, nařízení a správních předpisů týkající se přímého životního pojištění; upravuje první a druhou směrnici týkající se životního pojištění;
- směrnice Evropského parlamentu a Rady 2002/83/ES ze dne 5. listopadu 2002 o životním pojištění.

Směrnice v neživotním pojištění:

- směrnice neživotního pojištění č. 73/239/EEC, která je první směrnicí Rady o koordinaci zákonů, nařízení a správních předpisů, které se týkají zahájení a provozování podnikání v přímém jiném než životním pojištění; jejím hlavním cílem je odstraňovat omezení, která se týkají zakládání agentur a poboček a jsou závislé na koordinaci podmínek pro zahájení a provozování tohoto podnikání;

- směrnice č. 76/580/EEC, která upravuje směrnici č. 73/239/EEC, která je první směrnicí Rady o koordinaci zákonů, nařízení a správních předpisů, které se týkají zahájení a provozování podnikání v přímém jiném než životním pojištění;
- směrnice neživotního pojištění č. 88/357/EEC, druhá směrnice Rady o koordinaci zákonů, nařízení a správních předpisů, které se týkají přímého jiného než životního pojištění; stanovuje opatření k podpoře účinného uplatňování svobody poskytovat služby; upravuje směrnici č. 73/239/EEC;
- směrnice neživotního pojištění č. 92/49/EEC, třetí směrnice Rady o koordinaci zákonů, nařízení a správních předpisů, které se týkají přímého jiného než životního pojištění; upravuje směrnici č. 73/239/EEC a směrnicí č. 88/357/EEC.

Na tyto směrnice navazují další směrnice, které jsou zaměřené na určitá pojistná odvětví v neživotním pojištění, a dále na ně navazuje přijatá směrnice o pojišťovacích zprostředkovatelích, jimiž se zavedl princip jednotného evropského pasu i do této oblasti podnikání.

V této směrnici jsou uvedeny zásady týkající se vnitřního pojistného trhu. Mezi hlavní zásady, které jsou používány v této oblasti, patří:

- svoboda pojistitele provádět svou činnost v jakémkoliv členském státě a nabízet všechny své pojistné produkty i bez zřizování poboček na těchto územích;
- jediné povolení (licence) opravňuje k zahájení a provozování pojišťovací činnosti na celém území Společenství;
- pojistitel podléhá v podstatě stejným pravidlům dozoru ze strany národních orgánů jednotlivých zemí Společenství;
- každý zájemce o pojištění má právo zakoupit si toto pojištění v jakémkoliv státě Společenství;
- musí existovat taková kontrola produktů a jejich nabídky, která bude současně chránit zákazníky před mylnými informacemi, ale nebude bránit inovaci;
- podmínky pro provozování činnosti zprostředkovatelů pojištění musí být v podstatě ve všech zemích Společenství stejné;
- dostatek srovnatelných informací týkajících se situace na trhu a finanční situace všech pojistitelů, kteří působí na trhu. [2]

1.3 Vývoj jednotného evropského trhu v pojišťovnictví v rámci neživotního pojištění

Harmonizace tohoto pojistného trhu se uskutečňovala postupně podle výše uvedených směrnic týkajících se neživotního pojištění..

Povolení k pojišťovací činnosti vydává vždy domovský orgán dozoru nad pojišťovnictvím. Pojišťovny z jiného členského státu EU (vč. EHP) mohou působit v jakékoliv zemi EU. Povolení jim neuděluje dozorový orgán hostitelské země, ale vždy povolení dává orgán státního dozoru nad pojišťovnami v zemi sídla té pojišťovny. Tyto pojišťovny mají pouze oznamovací povinnost vůči hostitelskému státu.

Řádně vydané povolení od příslušného orgánu je platné na celém území členského státu. Výjimku by tvořil případ, kdy by žadatel chtěl pouze povolení k výkonu své činnosti platné pouze na určité části území, a to za předpokladu, že by to národní legislativa nezakazovala. Toto povolení se vydává pro každé pojistné odvětví zvlášť. Může se též vztahovat na celé odvětví, a to v případě, že žadatel o povolení si nepřeje krýt pouze některá rizika, která patří do tohoto odvětví.

Směrnice požadují, aby jednotlivé pojišťovny zaměřily svou podnikatelskou činnost pouze na podnikání v rámci pojišťovnictví a na operace, které s touto činností přímo souvisejí. Směrnice tedy ukládají pojišťovnám vyhnout se jiným komerčním činnostem. V případě, že chce daný podnik rozšířit své podnikání na další odvětví nebo na další část území, je povinen předložit obchodní plán týkající se přímo těchto dalších odvětví, v nichž chce podnikat, nebo jiné části území. Kromě předložení obchodního plánu musí dále prokázat požadovanou míru solventnosti. Jestliže je nutné v daném odvětví disponovat s vyšší minimální hodnotou garančního fondu, než činila předchozí hodnota, je nutné prokázat, že takovou minimální hodnotu vlastní.

Garanční fond udává výši minimální hodnoty vlastních zdrojů pojišťovny, pod kterou by tato hodnota neměla klesnout. Výše garančního fondu je obzvláště důležitá pro nové a malé pojišťovny, které jsou z důvodu nevyváženého portfolia velmi zranitelné.

Výše garančního fondu je rovna 1/3 minimální míry solventnosti, řádově desítkám milionů Kč v závislosti na provozování jednotlivých odvětví pojištění. Garanční fond nesmí být nižší než:

- 90 000 000 Kč, jestliže je provozována pojišťovací činnost podle jednoho nebo více pojistných odvětví životních pojištění;
- 90 000 000 Kč, jestliže je provozována pojišťovací činnost podle jednoho nebo více pojistných odvětví č. 10 až 15 neživotních pojištění;
- 60 000 000 Kč, jestliže je provozována pojišťovací činnost podle jednoho nebo více pojistných odvětví neživotních pojištění jiných než uvedených pod čísly 10 až 15. [7]

Výše uvedená koordinace však nebrání jednotlivým členským státům, aby uplatňovaly ustanovení týkající se:

- odborné kvalifikace vedoucích pracovníků, mezi něž patří ředitelé a členové statutárního orgánu;
- předložení ke schválení zakladatelské listiny nebo smlouvy, stanov, všeobecných a zvláštních pojistných podmínek, sazeb a jiných nezbytných dokladů pro normální výkon dozoru.

1.3.1 Obchodní plán v neživotním pojištění

Obchodní plán v oblasti neživotního pojištění se liší od obchodního plánu v oblasti životního pojištění. Výše zmíněný plán musí obsahovat tyto údaje nebo doklady, které se týkají [2]:

- druhů rizik, která se podnik rozhodne krýt, dále všeobecné a zvláštní pojistné podmínky, které navrhuje, že bude používat v rámci své podnikatelské činnosti;
- sazeb, které daný podnik navrhuje, že bude používat pro každou kategorii činnosti;
- základních principů zajišťovací politiky;
- položek, které jsou obsaženy v garančním fondu;

- předpokládaných výdajů, které vynaloží na zřízení provozního systému a obchodní sítě; dále zde uvede finanční zdroje, které budou sloužit ke krytí těchto nákladů, a to i pro následující tři roky;
- předpokládané výše správních nákladů (zejména běžných režijních nákladů a provizí) kromě zřizovacích nákladů správy;
- předpokládané výše pojistných plnění, pojistného nebo příspěvků;
- předpokládané bilance;
- míry solventnosti a výše předpokládaných finančních zdrojů, které jsou určeny ke krytí přijatých závazků.

Každý z členských států EU požaduje, aby podnik, který usiluje o povolení pro otevření agentury nebo pobočky, (podnik s ústředím na území jiného členského státu):

- předložil seznam vedoucích pracovníků;
- předložil své stanovy;
- předložil potvrzení, které vydal k tomu oprávněný orgán domovského státu, osvědčující odvětví, které je daný podnik oprávněn provozovat, a dále potvrzení, že tento podnik disponuje s minimální výší garančního fondu a minimální mírou solventnosti; dále uvede finanční zdroje a rizika, která skutečně provozuje;
- předložil obchodní plán;
- je povinen jmenovat zástupce, jehož trvalé sídlo musí být v hostitelské zemi; tento zástupce je zplnomocněn k zavazování podniku vůči třetím osobám, zastupovat ho před úřady a soudem v dané hostitelské zemi; jestliže je zástupcem právnická osoba, pak její ústředí musí být v hostitelské zemi a tato právnická osoba musí za sebe jmenovat fyzickou osobu, která bude splňovat výše uvedené požadavky; takto jmenovaný zástupce může být členským státem odmítnut pouze v případě, že by poškodil dobrou pověst nebo pokud nemá dostatečnou kvalifikaci. [2]:

Potom co pojišťovna obchodní plán doplní o připomínky dozorového orgánu domovské země je dále předán oprávněným orgánům země ústředí podniku. V případě, že dozorový orgán hostitelské země ze závažných důvodů s působením dané pojišťovny na svém území

nesouhlasí, musí tento nesouhlas zdůvodnit (zdůvodnění nasyceností trhu je nepřípustné). Tyto orgány pak sdělí svůj názor orgánům domovské země, které jsou oprávněny k vydávání povolení, a to do 3 měsíců od přijetí dokladů. Pokud oprávněné orgány hostitelské v této lhůtě nesdělí své stanovisko, předpokládá se, že je kladné.

Každý z členských států EU musí poskytnout tomuto subjektu právo odvolat se k soudu proti tomuto rozhodnutí. V případě, že příslušný orgán nevyřídí žádost o povolení ve lhůtě šesti měsíců od data přijetí povolení, má i přesto právo zainteresovaný podnik podat odvolání proti zamítavému rozhodnutí.

2 Pojištění vývozních úvěrů a pravidla pro pojištění vývozních úvěrů platná v EU

2.1 Předmět pojištění vývozních úvěrů

Pojištění vývozních úvěrů slouží ke krytí rizik spojených s nesplacením pohledávky, kterou má tuzemský prodávající vůči zahraničnímu kupujícímu. Jestliže kupující nebo jiná zahraniční či tuzemská osoba, která se nachází v postavení dlužníka, nezaplatí za dodávku v okamžiku obdržení, vznikne prodávajícímu pohledávka vůči dlužníkovi.

Riziko z nesplacení vývozního úvěru, které hrozí ze strany zahraničního odběratele, je největším rizikem, kterému je vývozce při exportu do zahraničí vystaven. Mezi nejčastější příčiny, které vedou k tomuto chování dovozce je jeho platební neschopnost nebo platební nevůle vyvolaná např., devizovými omezeními, válkami, občanskými nepokoji a všeobecnými stávkami, ale i přírodními a jinými katastrofami. Dále se sem řadí riziko, které nastává v důsledku odebrání nebo zkrácení výrobních nebo dovozních licencí. Všechna tato rizika se hromadně nazývají teritoriální. Kromě toho vyvstávají rizika, která plynou z ekonomické situace zahraničního obchodního partnera. Z jeho platební nevůle nebo z jeho platební neschopnosti, tedy úvěr splatit nemůže - nachází se v bankrotu nebo

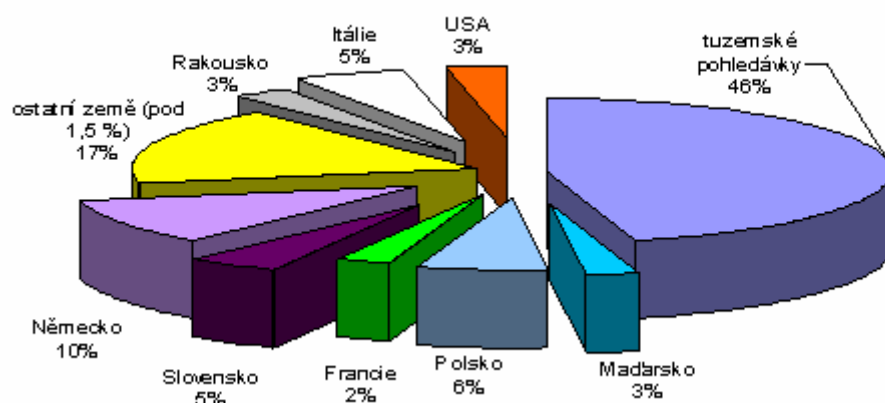
ve vyrovnání. V případě realizace těchto rizik se platba za dodávky do těchto oblastí stane nevyhnutelnou buď trvale nebo pouze dočasně. Tato rizika nazýváme jako komerční.

Z historického hlediska došlo k výraznému rozšíření poskytování vývozního úvěrového pojištění po 2. světové válce. V této době se začala poválečná obnova průmyslu, s čímž byl spojen i vznik nové konkurence v tomto odvětví. Začaly se tedy zakládat exportní banky a exportní úvěrové pojišťovny ve snaze podpořit vývozce, což napomohlo i k podpoře platební i obchodní bilance země. Tyto instituce se nezabývaly pouze pojištěním, ale svou činnost také zaměřovaly na financování exportních úvěrů a na krytí krátkodobých i dlouhodobých rizik. Na základě zkušeností mnoha zemí se dalo usuzovat, že stanoveného cíle dosáhnou efektivněji díky vytvoření specializovaných samostatných institucí, které svou činnost zaměřují na zvýhodněné financování, než při použití komerční bankovní soustavy, jejímž hlavním předmětem činnosti nejsou vývozní úvěry. Výše zmíněné specializované instituce mají lepší předpoklady pro činnost v této oblasti a jejich závazky vůči zahraničním investorům a exportním pojišťovnám jsou garantovány státem.

Úvěrové pojištění prochází v posledních desetiletích velkými změnami, které jsou reakcí na změnu charakteru průmyslu a obchodu v současném moderním světě. Je to dáno především díky globalizaci, která je současně doprovázena vznikem velkých nadnárodních společností působících téměř po celém světě. V současné době působí na trhu málo společností, které by svou činnost zaměřovaly pouze na domácí trh.

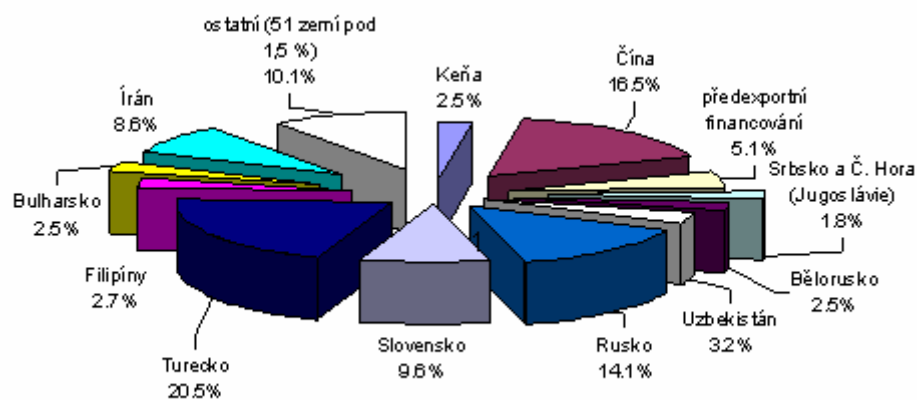
V povědomí mnoha vývozců stále přetrvává myšlenka, že úvěrové pojištění slouží pouze pro dlouhodobé úvěry směřované především do vysoce rizikových ekonomik, avšak opak je pravdou. Statistiky úvěrových pojišťoven, jak evropských tak i první české úvěrové pojišťovny Exportní garanční a pojišťovací společnosti, a.s. (EGAP), ukazují, že většina obchodů probíhá uvnitř EU, kde tedy současně vznikají největší platební rizika. Toto tvrzení je patrné i z následujících grafů.

**Obr. 1 – Teritoriální struktura komerčního pojištění
v roce 2004**



Zdroj: www.egap.cz

**Obr. 2 - Teritoriální struktura pojistné angažovanosti u pojištění
se státní podporou k 31. 12. 2004**



Zdroj: www.egap.cz

2.2 Exportní a garanční pojišťovací společnost, a. s.

Z důvodu existence již zmíněných rizik byla u nás v roce 1992 založena Exportní a garanční pojišťovací společnost za účelem podporování vývozu. U této pojišťovny se mohou vývozci, kteří se obávají tohoto rizika, pojistit. Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s. je jediná instituce, která je podle zákona č. 58/1995 Sb. o pojišťování a financování vývozu se státní podporou platném znění; principy uvedené v tomto zákoně byly potvrzeny i v zákonu č. 37/2004 Sb., pojistné smlouvě pověřena pojišťováním vývozních úvěrových (teritoriálních) rizik. Podmínkou k pojišťování těchto rizik je, že jediným akcionářem exportní pojišťovny je stát, jehož akcionářská práva jsou vykonávána prostřednictvím ministerstev. Tato ministerstva pověřují nominují členy představenstva a dvě třetiny členů dozorčí rady. Důvodem jejího zřízení bylo poskytnout vývozcům státní podporu při exportu.

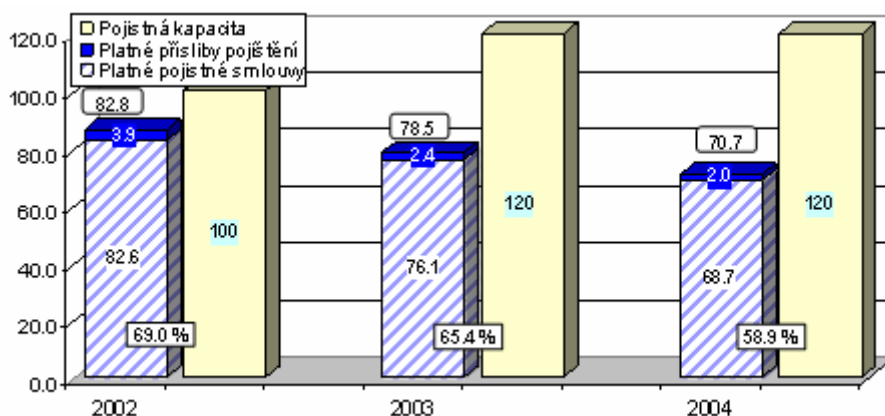
Při pojišťování vývozních úvěrových rizik je exportní pojišťovna povinna předkládat Ministerstvu financí ke schválení základní ekonomické parametry nově zavedených typů pojištění vývozních úvěrových rizik. Zejména se jedná o jejich obchodní plán. Také pojistná kapacita exportní pojišťovny hraje důležitou roli při poskytování vývozního úvěrového pojištění, neboť vývozní úvěrová rizika nesmějí přesáhnout její kapacitu.

Pojistná kapacita je chápána jako horní limit pojistné angažovanosti z uzavřených pojistných smluv a smluv o příslibu pojištění. Těmito smlouvami se může exportní pojišťovna smluvně vázat do konce daného kalendářního roku. Způsob jejího výpočtu stanoví Ministerstvo financí. [6]

Pojistnou angažovaností, která je zapotřebí ke stanovení pojistné kapacity, se rozumí souhrn hodnot pojištěných vývozních úvěrových rizik z uzavřených pojistných smluv v nominální výši, včetně úroku a smluvních poplatků, a ze zajišťovací činnosti, snížený o hodnotu rizik, která již zanikla, a hodnot smluv o příslibu pojištění ve výši 50 % jejich nominální hodnoty. [6]

V následujícím grafu si můžete prohlédnout vývoj pojistné angažovanosti a pojistné kapacity v letech 2002, 2003 a 2004.

Obr. 3 - Srovnání pojistné angažovanosti a pojistné kapacity u pojištění se státní podporou k 31. 12. 2004 (v mld. Kč)



Zdroj: www.egap.cz

Dále je Exportní pojišťovna povinna podávat dvakrát do roka Poslanecké sněmovně informace o pojišťování vývozních úvěrových rizik, které se týkají především výše základního kapitálu exportní pojišťovny, její bilance, změn ve složení představenstva a dozorčí rady exportní pojišťovny. Dále jsou to informace týkající se rozboru tohoto pojištění včetně odvětvové a teritoriální struktury, užití prostředků státního rozpočtu, údaje o vztahu mezi poptávkou po tomto pojištění a pojistnou kapacitou exportní pojišťovny a údaje o předpokládaném vývoji tohoto pojištění. [2]

Exportní pojišťovna je pověřena pojistit jednotlivá vývozní úvěrová rizika do výše 20 % z pojistné kapacity, která je stanovena pro rok, kdy došlo ke sjednání pojištění na toto riziko. Se souhlasem ministra financí a ministra průmyslu a obchodu je exportní pojišťovna oprávněna pojistit tato rizika až do výše 40 % a se souhlasem vlády i nad 40 % pojistné kapacity.

2.2.1 Výpočet pojistné kapacity exportní pojišťovny

Pojistná kapacita exportní pojišťovny hraje důležitou roli při poskytování vývozního úvěrového pojištění, neboť vývozní úvěrová rizika nesmějí přesáhnout její kapacitu. Způsob výpočtu této kapacity stanoví Ministerstvo financí.

Výpočet pojistné kapacity se provádí na základě návrhu exportní pojišťovny a vychází z úhrnné hodnoty vývozních úvěrových rizik krytých platnými pojistnými smlouvami, snižené o hodnoty předpokládaných splátek pojištěných úvěrů, z hodnoty vývozních úvěrových rizik obsažených ve smlouvách z aktivní zajišťovací činnosti a dále z hodnoty vývozních úvěrových rizik obsažených ve smlouvách o příslibu pojištění a v rozpracovaných pojistných smlouvách, u nichž lze kvalifikovaně předpokládat uzavření pojistných smluv v roce, na který je státní rozpočet sestavován. Údaje jsou uváděny v členění dle očekávané míry rizika vzniku pojistné události u jednotlivých obchodních případů, u platných pojistných smluv též v členění podle jejich předpokládané splatnosti.

2.2.2 Nezbytné náležitosti žádosti o pojištění vývozních úvěrových rizik:

- žádost o pojištění vývozních úvěrů spojenou s jednotlivým vývozem je povinen předložit žadatel exportní pojišťovně (vývozce, výrobce, investor, banka výrobce, exportní banka nebo banka vývozce);
- žadatel je v žádosti povinen uvést:
 - své identifikační údaje;
 - výši svého čistého obchodního majetku a strukturu svých společníků;
 - charakteristiku vývozu a jeho objem, předpokládaný podíl hodnoty vývozu, která bude vytvořena v České republice, předpokládaný rozsah vývozního úvěru, platební podmínky a časové rozložení čerpání a splácení poskytovaného úvěru a rozsah bankovní záruky nebo jiných bankovních služeb poskytovaných v souvislosti s vývozem;
 - údaje o zahraniční osobě, které je vývozní úvěr poskytován, zejména identifikační údaje a údaje o její ekonomické situaci a platební morálce;
 - další údaje uvedené v pojistných podmínkách exportní pojišťovny; [4]

- na základě žádosti se všemi stanovenými náležitostmi může exportní pojišťovna s žadatelem uzavřít pojistnou smlouvu; pokud však zatím nebyla sjednána smlouva o vývozu, mohou sjednat mezi sebou smlouvu o příslibu pojištění;
- na pojištění vývozních úvěrových rizik není právní nárok.

2.3 Zřízení Komerční úvěrové pojišťovny a. s.

EU vydala pravidlo formou tzv. Sdělení Evropské Komise, kterým zakázala státům poskytovat státní podporu, ať již formou dotací nebo státních záruk u pojištění vývozních úvěrů, kterým se běžně zabývají komerční pojišťovny. Proto tento segment úvěrového pojištění je realizován s pomocí soukromého zajištění, využívajícího služby předních, především zahraničních zajišťoven; toto pojištění se obvykle nazývá komerčním pojištěním. Naproti tomu v případě úvěrového pojištění se státní podporou se oním zajištěním stává prostřednictvím státního rozpočtu stát, a to výše uvedenými formami (dotace, záruky).

Na základě tohoto pravidla EGAP založila 31. ledna 2005 dceřinou společnost Komerční úvěrovou pojišťovnu EGAP, a. s. a stala se jejím jediným akcionářem. Tímto krokem vznikla povinnost oddělit poskytování komerčního pojištění od poskytování pojištění se státní podporou.

Založení této společnosti se může považovat za krok, který směřuje k realizaci Koncepce dalšího rozvoje vývozního pojištění formou státní podpory. Managementem Komerční úvěrové pojišťovny, a. s. a současně jejím statutárním orgánem se stali vedoucí pracovníci EGAP. V dozorčí radě budou kromě představitelů EGAP i zástupci státu. Zřízením této společnosti splní EGAP další z úkolů založený na odděleném účetnictví v oblasti poskytování pojišťování se státní podporou od komerčního pojištění, což by nebylo možné zajistit bez vyčlenění těchto činností do samostatných právnických osob.

Založená dceřiná společnost nemá do okamžiku jejího vzniku žádné zaměstnance. Po jejím zapsání do obchodního rejstříku na ni bude převeden současný pojistný kmen týkající

se komerčního pojištění formou vkladu části podniku spojeného se zvýšením jejího základního jmění. Tímto krokem na ni přejdou veškerá práva a povinnosti, aktiva i pasiva z obchodní činnosti v rámci komerčního pojištění EGAP.

Vzhledem k systému zajištění uplatňovaného v rámci komerčního pojištění je Komerční úvěrová pojišťovna, a. s. součástí jednotného evropského pojistného trhu, tudíž může poskytovat své služby v ostatních státech EHP. Zároveň si však musí být vědom, že stejně jako on má přístup na ostatní trhy EHP, tak i úvěrové pojišťovny z ostatních členských států mohou volně podnikat na českém území, což může vést k významné diverzifikaci českého trhu s úvěrovým pojištěním. To je i jedním z důvodů úvah o privatizaci komerčního EGAP do rukou některého silného úvěrového evropského pojistitele

V současné době se hovoří o prodeji podílu EGAP v Komerční úvěrové pojišťovně, a. s. Na základě nynější situace na trhu úvěrového pojišťovnictví by měl být jeho kupujícím silný strategický partner, který by zajistil dostatečnou produktovou základnu a know how pro efektivní rozvoj, který povede k dalšímu zkvalitnění i zlevnění služeb pro vývozce.

2.4 Vliv vstupu do EU na vývozní úvěrové pojištění

Změny, které nastaly pro české vývozce po vstupu do EU, se týkají především režimu celního odbavování a tarifů. Díky tomu, že vznik EGAP byl již od začátku koncipován tak, aby odpovídal platným předpisům i vývojovým trendům úvěrového pojištění v Evropské unii, nevznikly žádné změny, které by se dotkly vývozců a financujících bank. Harmonizace českých předpisů spojená se vstupem do EU znamenala pouze formální záležitost. Nebylo nutné dramatických zásahů v této oblasti ani změn v dosud zažitém režimu.

EU reguluje oblast státní podpory vývozu v oblasti úvěrového pojištění a ukládá povinnost členským státům harmonizovat své systémy státní podpory vývozu, aby nedocházelo k narušování konkurence mezi vývozci na vnitřním trhu EU. K této povinnosti se členské státy zavázaly podpisem Smlouvy o založení ES. Cílem ES je tedy zajistit vzrůst konkurenceschopnosti podniků členských států. Tato harmonizace započala již v 70.

letech, kdy byla přijata první směrnice o krátkodobých úvěrech. Po této směrnici následovala úprava pravidel týkající se spolupráce mezi členskými státy v oblasti subdodávek a v roce 1998 byla přijata směrnice o pojištění střednědobých a dlouhodobých vývozních úvěrů se státní podporou.

Kromě pravidel obsažených ve Směrnících mají členské státy povinnost dodržovat i mezinárodní pravidla, která jsou pro členské státy závazná buď přímo(u) nebo nepřímou formou rozhodnutí Rady EU. Jedná se zejména o pravidla obsažená v Dohodě o subvencích a vyrovnávacích opatřeních uzavřené v rámci dohod WTO nebo v Ujednání o pravidlech pro státem podporované vývozní úvěry (tzv. Konsensus OECD).

2.5 Ujednání o pravidlech pro oficiálně podporované vývozní úvěry

Úvěrové pojištění je upraveno dvěma nejdůležitějšími mezinárodními ujednáními, mezi něž patří Mezinárodní unie úvěrových a investičních pojistitelů (Bernská unie) a Ujednání o pravidlech pro oficiálně podporované vývozní úvěry (KONSENSUS OECD). Mezi země OECD patří země EU, Austrálie, Kanada, Japonsko, Korea, Nový Zéland, Norsko, Švýcarsko, USA. Země OECD souhlasí s respektováním a používáním podmínek, které v této dohodě sjednaly. Podmínkou pro vznik členství v OECD je pozvánka od stávajících členů.

2.5.1 Bernská unie

Bernská unie byla založena v roce 1934 ve Švýcarsku a jejím nynějším sídlem je Londýn. Její členská základna je složena celkem z 41 úvěrových pojišťoven, z nichž 22 je evropských.

Bernská unie je jedním z významných koordinátorů na poli státem podporovaného pojištění vývozních úvěrů. Mezi nejdůležitější principy, na kterých pracuje Bernská unie, patří:

- přijetí platných zásad pojištění vývozních úvěrů na mezinárodní úrovni a ustanovení týkající se dodržování a podporování disciplíny v náležitostech úvěrů v oblasti mezinárodního obchodu;
- mezinárodní spolupráce v oblasti budování a udržování příznivého investičního klimatu a přijetí platných principů zahraničního investičního pojištění;
- poradenství, poskytování informací, znalecké posudky a pomoc v oblasti komerčních a teritoriálních rizik, která jsou předmětem pojišťování vývozních úvěrů a zahraničních investic.[1]

2.5.2 KONSENSUS OECD

Konsensus OECD je dobrovolný smluvní závazek, kterým je vázána většina členských zemí OECD dodržovat pravidla v něm obsažená, včetně stanovení minimálních úroků a minimálních pojistných sazeb pro různé kategorie úvěrových a politických rizik v závislosti na délce úvěru. S tím souvisí:

- zavedení nové metodiky pomocí níž se vypočte pojistné pouze z jistiny úvěru;
- poskytování připojištění refinančních nákladů úvěru za základní pojistnou sazbu;
- zavedení jednotného systému, jehož povinností je zařadit země do 7 rizikových kategorií podle pravidel používaných v OECD;
- možnost splácení dlouhodobých úvěrů ve velkém rozsahu pomocí postupného placení pojistného. [13]

Toto ujednání vstoupilo v platnost v dubnu roku 1978 a je předmětem rozhodnutí Rady z 4. dubna 1978. Jeho cílem je podněcovat konkurenci mezi vývozními zeměmi OECD, která bude založena na ceně vyváženého zboží a služeb a na kvalitě vyváženého zboží. Mezi prameny práva ES hraje Konsensus OECD důležitou roli, protože byl vydán Radou EU právě ve formě rozhodnutí, což je v sekundárních pramenech práva ES jedna z nejvýznamnějších a nejzávažnějších forem, která má přímé účinky na členské státy ES. Tímto rozhodnutím jsou pak všechny členské státy vázány k jeho dodržování. V praxi se to realizuje tak, že jsou v Konsensu OECD dohodnuta a formulována mezinárodní pravidla pro státní podporu vývozu a ta jsou pak transformována do rozhodnutí Rady EU.

Konsensus OECD byl rozšířen rozhodnutím 93/112/EHS a dále pozměněn rozhodnutím 97/530/ES, což byla jeho zatím poslední úprava. Jeden z nejdůležitějších dokumentů, které se dále týkají pojištění úvěrů, je Směrnice Rady č. 98/29EC z 7. května 1998 o harmonizaci hlavních opatření. Tato směrnice se zabývá pojištěním vývozních úvěrů pro transakce se střednědobým a dlouhodobým krytím.

Hlavním důvodem, proč došlo k uzavření této dohody, je poskytnutí rámce pro řádné užívání oficiálně (státem) podporovaných vývozních úvěrů. Dále by měl KONSENSUS zabezpečit konkurenceschopnost exportérů zemí OECD, která by se měla opírat o kvalitu a cenu vyvážených služeb a zboží, eliminovat riziko a předcházet velkým úvěrovým krizím a měl by zabezpečit prevenci proti vládního protekcionismu, což je opatření chránící národní hospodářství zejména v oblasti průmyslu a zemědělství.

V první části Ujednání o pravidlech pro oficiálně podporované vývozní úvěry jsou obsaženy podmínky, které stanoví, kdy je oficiálně zvýhodněno financování exportních úvěrů. K poskytování těchto úvěrů je určena komerční banka nebo speciální instituce, která je k tomuto účelu zřízena - exportní banka. Většinou dochází k poskytování tohoto úvěru za účasti státu.

Exportní úvěry mohou mít tyto formy:

- přímých odběratelských nebo dodavatelských úvěrů;
- refinančních odběratelských nebo dodavatelských úvěrů.

V návaznosti na poskytování úvěrů s takovýmto statutem jsou tyto úvěry pojišťovány exportní pojišťovnou.

KONSENSUS stanovuje optimální lhůty a podmínky splatnosti pro jednotlivé typy podporovaných transakcí.

3 Podpora vývozců ze strany státu u nás i v zemích EU

3.1 Úloha státu při pojištění vývozních úvěrů

Vývoz přináší pro osoby, které vyvážejí do zemí s politicky, makroekonomicky a finančně menší stabilitou a s nedostatečnou legislativou, riziko, které spočívá v nesplacení pohledávky ze strany dovozce sídlícího v zahraničí. Vývozní operace, které by mohly přinášet tato rizika, jsou chráněny ze strany státu. Tato státní podpora spočívá ve vyspělých tržních ekonomikách v nabídce nekomerčních pojištění vývozních úvěrů. Tímto způsobem jsou podporovány úvěry se splatností od 2 do 10 let (u vybraných komodit až 12 let) a jejich ochrana se týká komerčních a teritoriálních rizik. V této problematice hraje důležitou roli komparace pojišťovacích institucí, a to z těchto následujících hledisek [1]:

- rozsahu pojištění (na jak velkou část exportního úvěru se vztahuje případné pojistné plnění);
- výše pojistného;
- možnosti připojištění;
- pojišťovacího produktu (na který se pojištění vztahuje).

Úvěry, na které se vztahuje státní podpora, odpovídají mezinárodním pravidlům pro státem podporované vývozní úvěry podle pravidel Konsensu OECD. Tyto úvěry jsou oproti komerčním úvěrům zvýhodněny z hlediska výše úrokových sazeb a délky splatnosti. Pravidla Konsensu OECD vylučují financování zemědělských produktů, zbraní a spotřebního zboží.

Střednědobé i dlouhodobé úvěry mohou být také financovány ČEB, která rovněž poskytuje financování za komerčních podmínek mimo pravidel Konsensu OECD.

Mezi produkty střednědobého a dlouhodobého financování, které jsou spíše vhodné pro financování zboží kvazi-investičního a investičního charakteru vyšší hodnoty, patří:

- refinanční úvěry, které jsou poskytovány bance vývozce na financování vývozu s dobou splatnosti nejméně dva roky;
- úvěry poskytované výrobcům a vývozci na financování výroby, která je určena k vývozu;
- refinanční úvěry poskytované bance výrobce nebo vývozce, které slouží k nefinancování výroby pro vývoz;
- úvěry na financování investic v zahraničí;
- přímé úvěry zahraniční osobě na financování vývozu s dobou splatnosti nejméně dva roky;
- přímé úvěry vývozci na financování vývozu s dobou splatnosti nejméně dva roky.

Za účelem snadné dostupnosti zdrojů jsou v řadě zemích zakládány kromě pojišťovacích institucí i jiné společnosti, které poskytují zvýhodněné financování. Podstatou zvýhodněného financování je snadnější dostupnost zdrojů díky jeho zajištění formou pojištění. Pojištěná pohledávka pak hraje roli záruky. V této oblasti nejvíce zajímají vývozce 2 aspekty:

- dostupnost fixních úrokových sazeb;
- výše fixních úrokových sazeb.

Kromě státní podpory je důležitá i činnost regulace ze strany státu v oblasti pojištění vývozních úvěrů. V oblasti zvýhodněného exportního financování existují 2 proudy regulace. Tyto 2 proudy se liší hlavně v otázce vlastnictví institucí, které jsou k tomuto účelu zřízeny.

První proud je typický pro americký trh, kde USA zcela vlastní instituci na podporu vývozu, prostřednictvím státem podporovaného pojišťování a financování – US EXIM BANK. Tato instituce je garantem celého systému státní podpory a exportní pojištění zajišťuje prostřednictvím soukromých společností. Tedy tento první proud je založen na existenci vlastních státních pojišťovacích agentur.

Druhý proud je typický pro Nizozemí, Německo, Řecko a Rakousko. Stát činnost exportního pojištění reguluje nepřímo. Tento systém je založen na spolupráci vlády se soukromými pojišťovnami.

Všechny instituce, které se zabývají financováním exportního pojištění, poskytují nejenom zvýhodněné produkty se státní podporou, ale i krátkodobé komerční pojištění, které slouží ke krytí rizik komerčního charakteru. V této oblasti nastala velká změna díky vzniku jednotného evropského pojistného trhu, který s sebou přináší větší konkurenci v daném odvětví. Pojišťovny díky němu mohou své pojistné produkty nabízet jak v tuzemsku tak i v zahraničí, což vede k tomu, že v jedné zemi poskytují tyto služby jak domácí tak i zahraniční instituce k tomu určené.

3.2 Úloha státu při pojištění vývozních úvěrů v ČR

V České republice vykonává státní proexportní politiku gesčně Ministerstvo průmyslu a obchodu ve spolupráci s Ministerstvem financí, Ministerstvem zemědělství a Ministerstvem zahraničních věcí. Cílem státní proexportní politiky je vytvořit a zajistit optimální podmínky zvyšování vývozu a návratnosti pohledávek českých firem za jejich obchodními partnery. Zaměřuje se také na zdokonalení, posílení, rozšíření a zlepšení systému podpory vývozu v této oblasti. Dále se u nás zabývá podporou vývozu Exportní, garanční a pojišťovací společnost, a. s. (viz kapitola 2.2.) a Česká exportní banka, a. s. Představenstva již zmíněných akciových společností jsou tvořena zástupci Ministerstva financí.

3.2.1 Česká exportní banka, a. s.

ČEB, a. s. patří do systému státní proexportní politiky a je vlastněna státem (z 69,7 %) a EGAP. Účelem jejího zřízení bylo poskytovat státní podporu vývozu, a to prostřednictvím poskytování a financování vývozních úvěrů a dalších služeb, které jsou poskytovány společně s vývozním úvěrem. ČEB tak doplňuje běžné poskytované služby, které nabízí domácí bankovní soustava při financování vývozních úvěrových operací. Tyto operace

vyžadují dlouhodobé zdroje financování za úrokové sazby a v takových objemech, kterých by ve stávajících podmínkách na domácím bankovním trhu nikdy vývozcí nedosáhli. Umožňuje tím domácím vývozcům vyrovnat se zahraničním konkurentům tím, že jim nabízí podmínky, které jsou srovnatelné podmínkám, které mají konkurenti na svých domácích trzích.

Veškeré činnosti, které ČEB provádí, jsou v souladu s pravidly WTO, příslušnými doporučeními OECD a směrnicemi EU. Proti možnosti nastání ztráty z poskytování podpořeného financování se ČEB chrání sjednáním pojištění u EGAP, které kryje vývozní úvěrová rizika. Sjednání tohoto typu pojištění je povinné pro všechny produkty ČEB, jestliže existuje odpovídající pojistný produkt. ČEB poskytuje financování vývozu se státní podporou pouze v případě, kdy to není v rozporu s Konsensem OECD a rizika z této operace vyplývající jsou pojištěna u EGAP příslušným pojistným produktem, na který se vztahuje státní podpora.

3.3 Nejvýznamnější zahraniční trhy exportního pojištění na území EU

EGAP v rámci své činnosti spolupracuje s ostatními úvěrovými pojišťovnami, mezi něž patří polská KUKE, britská ECGD, italská SACE, belgická OND, německá HERMES, španělská CESCE, holandská NCM, rakouská OEKB, francouzská COFACE a slovenská Exportno-importná banka.

3.3.1 Belgie

V Belgii využívají k regulaci první proud jako je tomu v USA. Model belgického pojistného trhu je založen na systému, kde stát vlastní exportní pojišťovnu. Státní sektor je v Belgii úzce propojen se soukromými pojišťovnami. Důležitou roli tedy hraje exportní pojišťovna, která se nazývá Office National du Ducroire (OND). Je to veřejná státní instituce, která se zabývá podporou belgického vývozu. Dalším jejím zájmem je nastolit příznivé mezinárodní podmínky v oblasti obchodu. Zabývá se pojištěním krátkodobých úvěrů na komerční bázi. Svou hlavní činnost provozuje přímo na účet státu.

OND byla založena v roce 1939 a je spravována radou, která se skládá z dvaceti členů. Členové této správní rady jsou ministerští úředníci nebo zástupci ze soukromého sektoru. Kromě OND, která je založena jako nezávislá finanční instituce, působí na belgickém trhu ještě dvě soukromé instituce. Jsou to COBAC a NAMUR Assurance du Credit. Kromě těchto institucí na belgickém trhu nabízí své služby i pobočka nizozemské NCM. Všechny výše zmíněné instituce poskytují svou činnost v oblasti pojišťování krátkodobých úvěrů na území vyspělých zemí a zaměřují se na rizika komerčního charakteru.

K financování exportních úvěrů slouží v Belgii komerční banky, které požadují u vývozce, aby měl sjednané pojištění u OND. V oblasti dodavatelských úvěrů je třeba komerčního zajištění. U odběratelských úvěrů postačí, aby banka držela na svém bankovním účtu částku ve výši 2 % z hodnoty pojištěného úvěru jako rezervu.

OND se zaměřuje na krytí komerčních rizik, která se člení na tři druhy:

- prokázaná platební neschopnost;
- předpokládaná platební neschopnost;
- prodlení v placení.

Dále se zabývá krytím teritoriálních rizik, kurzových ztrát, které mohou nastat v důsledku splacení pohledávky v cizí měně, ale i materiálních ztrát.

OND nikdy a nikomu neposkytne krytí úvěru v celé jeho výši. V případě komerčního rizika kryje 90% a u teritoriálních rizik nebo veřejného subjektu kryje až do výše 95%.

V případě, že by nastala pojistná událost, je doba čekání pojištěného na pojistné plnění odhadována na 6 měsíců. V případě rozsáhlejší pojistné události se tato doba může prodloužit na 9 až 12 měsíců.

Výše pojistného je stanovena podle:

- úvěrového rizika země, ze které se vyváží;
- druhu rizika;

- délky splatnosti úvěru.[1]

Všechny výše uvedené instituce jsou v souladu se směrnicemi a pravidly OECD, Evropské unie, Bernské unie a jsou rovněž členy Bernské unie.

3.3.2 Nizozemí

Pro Nizozemí je typický druhý proud, který je charakteristický pro spolupráci vlády se soukromými pojišťovnami. Nizozemsko je zajímavé tím, že v něm sídlí jedna z největších soukromých úvěrových pojišťoven na světě, která kryje rizika spojená tuzemskými, ale i exportními úvěry.

NCM Holding NV se zabývá exportními úvěry v Nizozemí. Tato společnost zahrnuje dvě hlavní dceřiné společnosti:

- NCM Credit Insurance,
- NCM – Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij.

Většinovým vlastníkem je společnost Swiss Re, která je současně jejím strategickým partnerem. Společnost Swiss Re je jednou z největších světových zajišťoven, která je ohodnocena ratingem AAA.

Je tvořena obchodní jednotkou, která je zaměřená na přímý kontakt s klienty, a servisní jednotkou, která slouží k rozhodování v závislosti na reakcích zákazníků v úvěrových požadavcích. Dále se NCM Holding NV zabývá správou úvěrů a monitorováním úvěrového portfolia.

Největší soukromou exportní pojišťovnou na světě je první dceřiná společnost NCM holding NV a je to NCM Credit Insurance, která pojišťuje úvěry téměř do všech zemí a výhradně se soustředí na potřeby zákazníka. Její činnost není zvýhodněna státní podporou a pracuje na komerční bázi. Zabývá se především pojišťováním úvěrů se splatností do dvou let, tedy pojištěním krátkodobých komerčních rizik.

NCM – Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij byla založena v roce 1925, přičemž její formální vznik se spojuje s rokem 1991. V tomto roce došlo k její rozsáhlé restrukturalizaci a stala se dceřinou společností NCM Holding NV. Je druhou dceřinou společností NCM Holding NV a úzce spolupracuje s holandskou vládou a zabývá se především podporou tuzemských vývozců. Svou činnost zaměřuje na tuzemské úvěrové pojištění a dále se zabývá zajištěním úvěrových pojišťoven. Poskytuje zvýhodněné pojišťování vývozních úvěrů se státní podporou, ale i krátkodobá komerční rizika na komerční bázi. Jelikož v ní stát nemá žádný majetkový podíl, dohlíží na její činnost prostřednictvím dozorčí rady, v níž je zastupován ministerstvem financí.

3.3.3 Německo

Pro německý pojistný trh je též charakteristický druhý proud. Prováděním a řízením pojistných operací je pověřeno mandátní konsorcium, jehož vedoucím partnerem je Hermes Kreditversicherungs AG (založený na konci první světové války), které dané operace provádí jménem a na účet vlády. Toto mandátní konsorcium se musí řídit směrnicemi meziministerského výboru, v nichž jsou stanoveny všeobecné pojistné podmínky pojištění, pojistné sazby, druhy poskytovaného pojištění,.... Zabývá se zpracováním všech žádostí o pojistné krytí. Dále se zabývá pojišťováním střednědobých i dlouhodobých úvěrů se státní podporou. Svou činnost zaměřuje také na pojištění krátkodobých úvěrů na komerční bázi bez státní podpory a rizika komerčního i teritoriálního charakteru související s nesplacením pohledávky nebo s opožděním ve splacení. Umožňuje též pojistit rizika kurzového charakteru spojená s platbou v cizí měně, avšak doba splatnosti nesmí přesáhnout dva roky. Jako zvláštní pojistný produkt nabízí Hermes revolvingové pojištění na pravidelné objednávky ze zahraničí.

Dokumentace spojená s daným kontraktem se neprověřuje a předpokládá se čestné prohlášení vývozce do doby než vznikne pojistná událost. Pak musí Hermes prokázat správnost a bezúhonnost prohlášení exportéra. Hermes neposkytuje celkové krytí a pojistné plnění vyplácí do tří měsíců od pojistné události. Tato doba se může prodloužit až na 6 měsíců, např. při větším rozsahu pojistné události.

Za zakladatele institucionální struktury přímé státní finanční podpory exportu je považován Kreditanstalt für Wiederaufbau (Úvěrní ústav pro obnovu). Byl založen v roce 1948 za účelem obnovy západoněmecké ekonomiky po válce. V roce 1955 zaměřil svou činnost na financování vývozu. Od roku 1961 se soustřeďuje na poskytování půjček a grantů v zastoupení vlády při finanční spolupráci s rozvojovými zeměmi. Dále se také zabývá projektovým financováním.

Ausfuhrkredit-Gesellschaft (soukromý ústav běžně známý pod zkratkou AKA) může být považován za instituci sloužící k financování vývozu se státním prvkem. Tento soukromý ústav je konsorciem 43 bank, v němž největší podíl má Německá národní banka. Toto konsorcium se zaměřuje na poskytování odběratelských úvěrů kupujícím ze zahraničí nebo jejich bankám a na dodavatelské úvěry, které poskytuje německým vývozcům.

3.3.4 Francie

Francouzský pojistný trh představuje také druhý proud, tedy stát provádí svou účast na regulaci v této oblasti nepřímo. Pro mnohé státy představuje francouzské pojišťovnictví vzor a přebírají od něj mnoho zkušeností. Ve Francii bylo také poprvé propojeno vývozní úvěrové pojištění a vývozní financování a odtud to bylo rozšířeno do celého světa.

Ve Francii zajišťuje podporu vývozu soukromá exportní úvěrová pojišťovna COFACE – Compagnie Francaise d'Assurance pour le Commerce Exterieur, která byla založena v roce 1946. Tato instituce financuje vývoz se státní podporou, chrání banky a vývozce. Pojišťuje též krátkodobé exportní úvěry na komerční bázi. Aktivně se zapojuje do budování informačních sítí a databází. Od roku 1990 svou pozornost zaměřila na soukromé zajištění v rámci krátkodobých úvěrů. Této činnosti využilo mnoho nadnárodních společností, které jejím prostřednictvím zajistily své zahraniční dceřiné společnosti. V roce 1995 založila oddělení projektového financování za účelem lepšího uspokojování potřeb bank a vývozců.

Ve Francii se zabývají financováním vývozu komerční banky, jejichž činnost zastřešuje BFCE – Banque Francoise du Commerce Exterieur. Zabývá se kompenzací rozdílu mezi minimální úrokovou mírou (stanovenou podle KONSENSU OECD) a náklady na tvorbu

fondů, které jsou kalkulovány jako průměr tří sazeb (roční tržní úrokové míry, pětileté tržní úrokové míry a výnosu srovnatelných bondů na sekundárním trhu). Dále svou činnost zaměřuje na poskytování zvýhodněného financování vývozu, které provádí jménem vlády. Kromě klasických rizik charakteru komerčního nebo teritoriálního pojišťuje i v lodní dopravě rizika kurzových ztrát, investiční riziko a mnohé další nekonvenční produkty. Podmínky pro získání tohoto pojištění jsou závislé na:

- druhu rizika (komerční, teritoriální);
- charakteru kupujícího (soukromý, veřejný);
- charakteru zboží (spotřební, investiční);
- době splatnosti. [1]

COFACE je zajímavá tím, že nabídka jejích pojistných produktů obsahuje dva druhy ojedinělých garancí:

- marketingové pojištění;
- pojištění obchodních veletrhů.

Účelem marketingového pojištění je krýt ztráty v důsledku selhání rozličných marketingových akcí a zaručit tím bezporuchový chod společnosti. Podstatou této garance je povinnost společnosti na konci každého roku vytvořit bilanci, která má dvě strany. Jedna strana je složena z výdajů na cestování, platů do zahraničí a publicity – tedy všechny výdaje související s danou akcí. Na druhé straně bilance uvede procento prodejů na cílovém trhu, na něž byla celá akce zaměřena. V případě, že by bilance vykazovala schodek, COFACE uhradí část ztráty společnosti. V druhém případě uhradí část získaného zisku pojišťovně.

Pojištění obchodních věřitelů je garancí zahrnující kompenzaci až 65 % nákladů na organizaci akce (dopravné pojištění, pronájem místa na veletrhu,...) bezprostředně po skončení veletrhu nebo výstavy, která měla zaručit větší prodej. Po další dva až tři roky je monitorován prodej v dané lokalitě a po uplynutí této doby je účastník povinen vrátit pojišťovně část nákladů, které mu zaplatila po skončení akce.

3.3.5 Rakousko

Většinovým zástupcem na rakouském pojistném trhu je OKB – Oesterreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft. Byla založena po druhé světové válce a jejími akcionáři jsou velké rakouské komerční banky. Tito akcionáři jsou zároveň i jejími obchodními partnery.

Kromě funkce agenta státu na rakouském kapitálovém trhu zajišťuje i další důležité funkce mezi něž se řadí:

- poskytovatel informací v oblasti obchodu a peněz;
- zajišťovatel vypořádání mimoburzovních obchodů s cennými papíry;
- vypořádací centrum akciového trhu;
- administrátor emise tuzemských obligací.[1]

Kromě komerčních bank a OKB zajišťují financování rakouského vývozu dvě banky:

- Oesterreichische Nationalbank – pro malé exportéry;
- Oesterreichische Exportfonds – pro exportéry s obratem od 100 miliard ATS.

Od roku 1950 OKB pojišťuje rizika na účet státu a pod záštitou Ministerstva financí poskytuje pojištění se státní podporou. OKB je pověřena ze zákona pouze bankovní-technickým projednáním požadavků týkajících se garancí a sepsáním pojistné smlouvy. Rozhodovací pravomoc v OKB má Poradní sbor reprezentovaný zástupci rozhodujících ministerstev. Jeho funkcí je projednat a doporučit k pojištění větší vývozní projekty. Závěrečné rozhodnutí je však na Spolkovém ministerstvu financí, které se zpravidla řídí návrhy Poradního sboru.

Při poskytování pojištění vývozu OKB je kladen velký důraz na původ vyváženého zboží. Podmínky OKB vyžadují v Rakousku 75 % až 80% podíl pojištěného vyváženého zboží na celkovém pojištěném vývozu. V tomto druhu pojištění je vývozce povinen sám zjistit veškeré informace o odběrateli prostřednictvím agentur, které jsou k tomu určeny. Takto získané informace mohou být nahrazeny v případě opakovaných kontraktů dlouholetou dobrou zkušeností z platebního styku vývozce a zahraničního obchodního partnera nebo

banky. Toto pravidlo o získávání informací platí i u pojišťování úvěrových rizik plynoucích z vývozu spotřebního zboží.

V Rakousku je upraven systém financování a refinancování vývozu zákonem o podpoře exportu, který vychází z principu, že komerční banky získávají na tuto činnost zdroje od OKB, která si je vypůjčuje především na zahraničních finančních a kapitálových trzích. Pro tyto účely je ohodnocena ratingem AAA. Dále zákon stanovuje výši minimálního limitu, do něhož si OKB může vypůjčit v zahraničí se státní zárukou, aby získala zdroje na financování a refinancování exportu.

OKB půjčuje prostředky komerčním bankám ve dvou částech: výše první části je stanovena ministerstvem financí na základě doporučení OKB, tato část je poskytnuta za nižší pevnou úrokovou sazbu na rozdíl od druhé části, která je poskytnuta za pohyblivou úrokovou sazbu, která je stanovena OKB na čtvrtletí. Výše této sazby se odvíjí od skutečných nákladů vynaložených na získání potřebných finančních zdrojů.

Celý rakouský systém exportního pojištění a financování je obdivován v zahraničí díky jeho rychlosti a flexibilitě.

4 Vztah komerčního pojištění vývozních úvěrů s pojištěním vývozních úvěrů se státní podporou včetně způsobu zajištění

4.1 *Financování a úvěrování vývozu*

K financování vývozu v současné době slouží všechny známe formy a typy úvěrů:

- přímé i refinanční;
- krátkodobé i dlouhodobé;
- dodavatelské i odběratelské;
- ostatní známé formy a typy úvěrů.

K financování vývozních úvěrů dochází dvěma formami. K první formě financování vývozních úvěrů se současně poskytují finanční služby související se samotným vývozem, dále se poskytuje financování místních nákladů, které vznikly v zemi sídla nebo trvalého pobytu dovozce, a to vše se poskytuje za podmínek, které jsou výhodnější než tržní podmínky zejména v oblasti doby splatnosti závazků dlužníka, výrobce nebo vývozce. Druhá forma financování je založena na dotování části úrokových rozdílů, které vznikly vývozcům v důsledku nižších úrokových výnosů z vývozních dodavatelských úvěrů, které oni sami poskytli se splatností delší než dva roky v porovnání s úrokovými náklady vývozců, které jsou spojeny s financováním těchto úvěrů.

V současné době jsou však vedle komerčních úvěrů více využívány spíše produkty, které přinášejí jisté zvýhodnění financování. V ČR je využíván model k financování vývozu založený nejenom na existenci EGAP, ale i na existenci státem vlastněných institucí nebo bank, které poskytují zvýhodněné úvěry. U nás je jím Česká exportní banka, a. s. Již zmíněné zvýhodnění je založeno na výhodnějších podmínkách než jsou tržní, a to z hlediska výše úrokových sazeb a doby splatnosti úvěru. Tyto produkty jsou nabízeny státními proexportními institucemi, mezi něž patří ČEB, a. s. a EGAP, a. s., které jsou chápány jako jeden z nevýznamnějších nástrojů státní podpory exportu.

4.2 Podpora exportu dle Konsensu OECD

Ve všech vyspělých ekonomikách (jak v členských zemích OECD, tak i nečlenských) se postupně zavedly různé formy státní podpory vývozu. Země OECD se dohodly na jistých pravidlech, které jsou obsaženy v Konsensu OECD, aby zamezily nekalé konkurenci státních rozpočtů. Výše zmiňovaná pravidla jsou použita při poskytování:

- oficiálně podporovaných vývozních úvěrů;
- vázané rozvojové pomoci, která je zaměřena na podporu obchodu a zahrnuje:
 - granty,
 - sdružené financování – dlouhodobý úvěr poskytovaný vládou kombinovaný s exportním úvěrem, který je poskytován, buď za tržních

podmínek nebo za podmínek Konsensu OECD; avšak výše zmíněný dlouhodobý vládní úvěr je k dispozici pouze tehdy, jestliže přijímací země souhlasí s exportním úvěrem, který se k němu váže;

- půjčky, které jsou poskytované v rámci Oficiální rozvojové pomoci v takové podobě, v jaké jsou definovány v dokumentu: „Určující principy DAC pro oblast sdruženého financování a vázané a částečně nevázané Oficiální rozvojové pomoci 1987“. [13]

4.2.1 Poskytování vývozních úvěrů se státní podporou

Pravidla Konsensu OECD pro poskytování vývozních úvěrů vyžadují minimálně splnění následujících podmínek:

- délka úvěru (2 – 10 let);
- počátek úvěru musí být přesně definován;
- splátky úvěru musí být rovnoměrné a interval splácení nesmí být delší než šest měsíců;
- první splátka musí být uhrazena do šesti měsíců od počátku úvěru;
- úroky nemohou být kapitalizované;
- je stanovena minimální úroková sazba;
- minimálně 15 % z hodnoty kontraktu musí být zapláceno v hotovosti před dodávkou nebo nejpozději při dodávce. [8]

Poskytování vývozních úvěrů se státní podporou je ve standardní formě nabízeno v ČR ČEB a. s.

4.3 Produkty EGAP se státní podporou

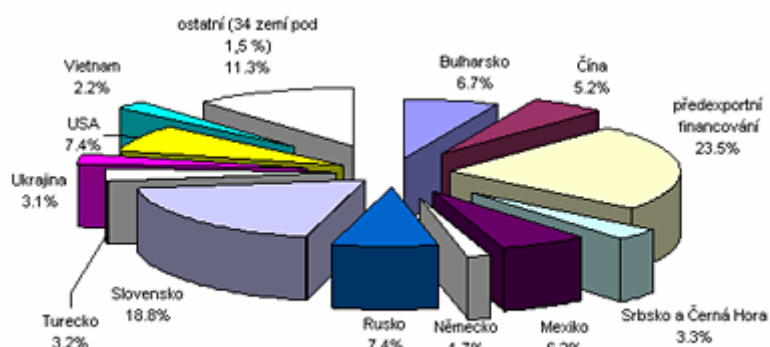
Smyslem státní podpory vývozu je zajistit tuzemským výrobcům větší odbyt a tím podpořit ekonomický růst dané země. V tomto druhu pojištění hraje tedy stát důležitou roli, neboť zajišťuje likviditu EGAP prostřednictvím doplňování jejích fondů a rezerv. Státní úvěrové pojišťovny jsou tedy přímo nebo nepřímo napojeny na státní rozpočet. Jelikož je prioritou

země vynakládat státní prostředky na vlastní vývoz, většina zemí v OECD uplatňuje omezení, která se vztahují na pojištění vývozních projektů, které neobsahují požadované procento podílu v tuzemsku vyrobené produkce. Pravidla daná Rozhodnutím rady 82/854 ukládají povinnost úvěrovým pojišťovnám v členských zemích EU zahrnout do hodnoty vývozu téměř 40 % subdodávek z jiných členských států EU, které se týkají vývozu v menším rozsahu a alespoň 30 % pro vývozy, jejichž hodnota přesahuje částku 10 mil. EUR. Toto ustanovení dává právo úvěrovým pojišťovnám požadovat, aby měla národní práce 60% až 70% podíl na hodnotě vývozního projektu.

ČR poskytuje státní podporu vývozu prostřednictvím Exportní garanční a pojišťovací společnosti a. s., která se zabývá riziky tržně nezajistitelnými. EGAP nabízí touto formou pojištění střednědobých a dlouhodobých vývozních úvěrů včetně pojištění služeb, které jsou spojeny s daným vývozem. Tento druh pojištění se zaměřuje především na podporu vývozu zařízení, strojů a investičních celků. Sjednává se u úvěrů, jejichž splatnost je delší než 2 roky. Výjimečně lze sjednat i u úvěrů se splatností delší než je 10 let. Tuto pojišťovací činnost provádí EGAP prostřednictvím svých pojistných produktů (viz příloha č.1).

Pojištění se státní podporou, které EGAP poskytuje, se především používá pro pojištění tradičního českého vývozu. Hodnota pojistek poskytnutých v roce 2003 EGAP přesáhla cca 19 mld. Kč, avšak celková hodnota pojistné angažovanosti k 31.12.2003 tímto způsobem podpořených vývozních kontraktů přesáhla 80 mld. Kč. Tento výsledek za rok 2003 je dán vysokým multiplikačním efektem pojišťování záruk a předexportního financování výroby pro vývoz.

Obr. 4 - Teritoriální struktura pojištění vývozních úvěrových rizik EGAP se státní podporou v roce 2003



Zdroj: www.egap.cz

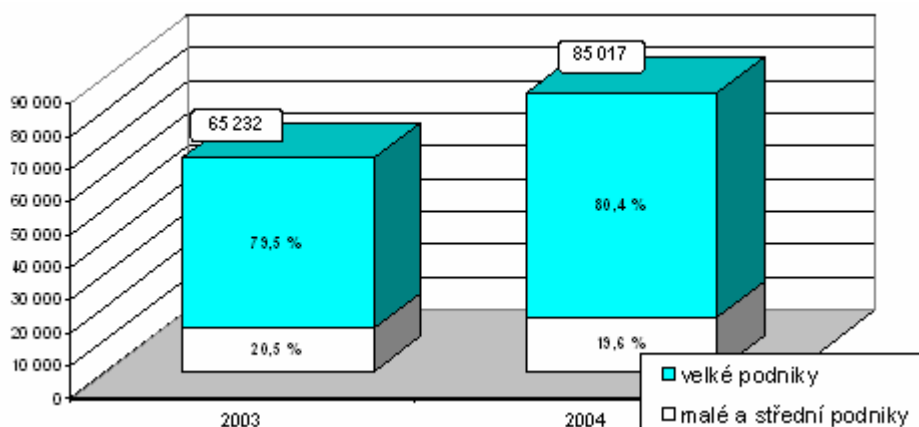
EGAP se dále zabývá rozvojem nových činností v rámci pojištění se státní podporou, které podpoří podnikání v tuzemsku a zvýší konkurenceschopnost českých podniků.

Půjde zejména o:

- rozšíření podpory malých a středních podniků;
- pojištění projektů, které přináší velké riziko zvláštního národohospodářského významu;
- pojištění projektů, kterým budou financovány na principu projektového financování rozšíření pojištění rizik při investicích českých podniků v zahraničí o komerční rizika;
- pojištění úvěrů na investice určené na výrobu pro vývoz.

V současné době komerční pojištění využívají daleko více velké podniky než malé a střední. Vývoj tohoto poměru i nadále ukazuje vzrůstající tendenci účasti velkých podniků na komerčním pojištění (viz následující graf). Proto si EGAP stanovil jako svůj cíl podpořit malé a střední podniky.

**Obr. 5 - Podíl malých a středních podniků na celkovém objemu
komerčně pojištěných pohledávek (v mil. Kč; podíl v %)**



Zdroj: www.egap.cz

Úvěrové pojišťovny v rámci své činnosti také spolupracují s jinými úvěrovými pojišťovnami při pojištění vývozu, který obsahuje jednu nebo více subdodávek z jiných členských států. Tato spolupráce je právně upravena Směrnicí č. 84/568, která obsahuje způsob, jak si úvěrové pojišťovny mezi sebou rozdělí riziko z účasti na daných projektech systémem zajištění části rizik, které provede pojišťovna subdodavatele. Současně obsahuje i zajištnou smlouvu, která je základem pro vznik tohoto typu zajištění. Tyto zajištné smlouvy zajišťují rychlý způsob uzavření pojistné smlouvy, a to i v případě, že je to projekt s více subdodávkami.

Princip tohoto zajištění je prostý. Hlavní dodavatel pojistí nejenom celý projekt, ale i subdodávky ze zahraničí u své pojišťovny. Pojišťovna hlavního dodavatele zajistí zajištění, podle něhož bude sdílet pojistné riziko společně s pojišťovnou subdodavatele, a to v poměru, který je dán účastí subdodavatele na vývozním projektu. Podle tohoto poměru nesou i riziko státní rozpočty zemí obou vývozců. Tento druh zajištění se nejvíce využívá mezi členskými zeměmi EU. EGAP do roku 2000 uzavřel 13 rámcových zajištních smluv s pojišťovnami z Nizozemí, Francie, Španělska, Německa, Rakouska, Belgie, Itálie, Švýcarska a Slovenska. V současné době uzavřela tento druh zajištních smluv s pojišťovnami z Dánska, Norska, Švédska a Finska. Díky těmto rámcovým smlouvám mají vývozci šanci získat úvěrové pojištění se státní podporou.

4.4 Komerční pojištění vývozních úvěrů

Kromě pojištění se státní podporou poskytuje EGAP i komerční pojištění rizik. (Po vzniku Komerční úvěrové pojišťovny EGAP, a. s. bude tento druh pojištění poskytovat tato instituce.) Do tohoto druhu pojištění vývozních úvěrů stát nezasahuje a ani ho negarantuje. Komerční pojištění funguje na tržní bázi a jeho úkolem je vytvářet kladný HV. Pojišťovna nenese všechna rizika z komerčního pojištění sama, ale rozkládá je prostřednictvím zajištění na velké zahraniční zajišťovny převážně z Evropy. Tento druh pojištění EGAP poskytuje již od roku 1992, avšak v původní podobě se týkalo pouze vývozních pohledávek se splatností do 1 roku po dodání zboží. Na tyto pohledávky se vztahovalo pouze krytí proti rizikům vzniklým v důsledku bankrotu dlužníka z nejvyspělejších zemí s tržní ekonomikou. V počátku byla z pojistné ochrany zcela vyňata rizika politická a teritoriální, neboť v té době byla pro mezinárodní zajistitele nepřijatelná. V současné době pojišťuje EGAP pohledávky se splatností do dvou let po dodání a kryje nejenom riziko nezaplacení v důsledku bankrotu, ale i riziko platební nevůle či nezaplacení pohledávky v důsledku nemožnosti platby, která je dána politickými důvody v zemi dlužníka.

EGAP poskytuje GA pojištění, které kryje riziko nesplacení pohledávky, kterou má věřitel vůči tuzemskému nebo zahraničnímu dlužníkovi. Tento druh pojištění zahrnuje krytí komerčních, ale i vybraných teritoriálních rizik.

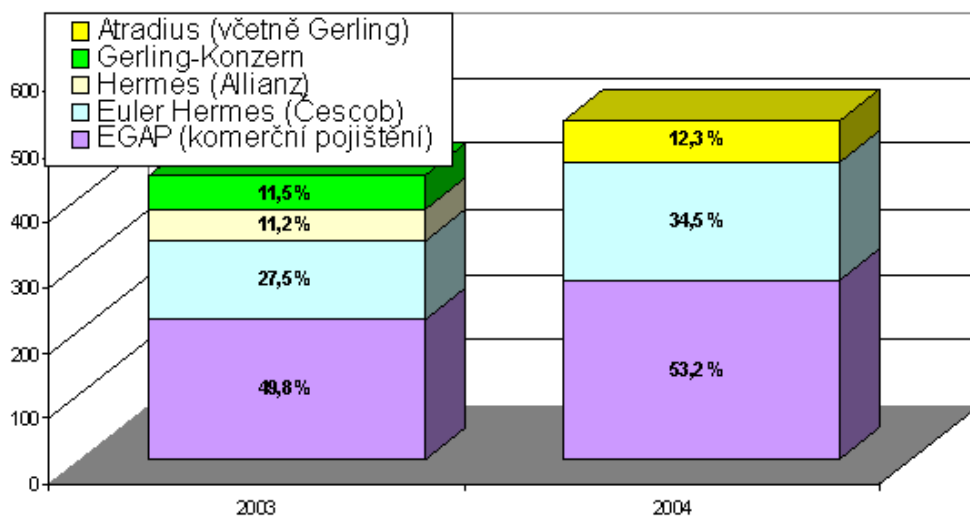
Produkty komerčního pojištění:

- GA02 – pojištění nezaplacení krátkodobých pohledávek za tuzemskými nebo zahraničními dlužníky proti komerčním i vybraným teritoriálním rizikům;
- GA02 – MSP - zjednodušená varianta produktu GA pro malé podniky (s obratem do 250 mld. Kč);
- GA-FI – pojištění rizika nezaplacení pohledávek vyplývajících z financování pohledávek a závazků.

EGAP za dobu své působnosti pojistila pohledávky v celkové hodnotě 373 miliard Kč, z toho 173 miliard se státní podporou a 200 miliard komerčním pojištěním. Na zvyšování podílu komerčního pojištění má velký vliv vstup EGAP do společenství Credit Alliance. Je to sdružení asi padesáti úvěrových pojišťoven, v jehož čele stojí francouzská úvěrová pojišťovna COFACE. Zájemci o úvěr z členských zemí tohoto sdružení mají všichni stejné podmínky při získávání úvěru.

V roce 2004 EGAP poprvé přesáhl hodnotu 100 mld. Kč nově pojištěných úvěrů. Z této sumy činí zhruba 84,6 mld. Kč komerční pojištění a 17 mld. Kč pojištění se státní podporou. Komerční pojištění zvýšilo svůj podíl o 30 % oproti minulému roku. EGAP zvýšil za tento rok o 4 % svůj podíl na trhu komerčního pojištění, který se tím vyšplhal na 53 %.

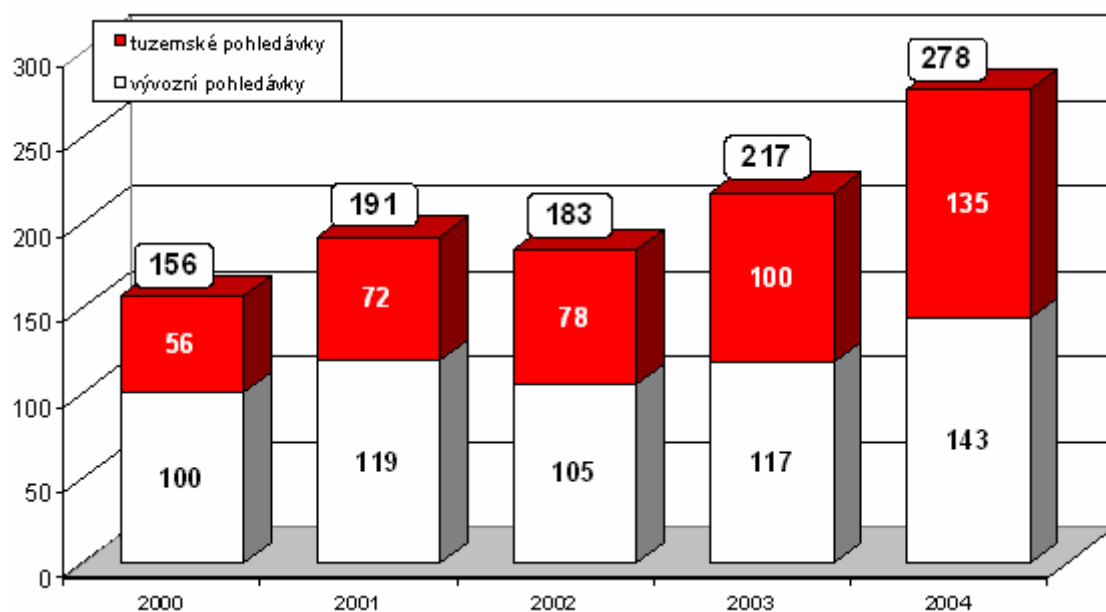
Obr. 6 - Změna v podílech EGAP a jeho konkurentů na trhu komerčního úvěrového pojištění



Zdroj: www.egap.cz

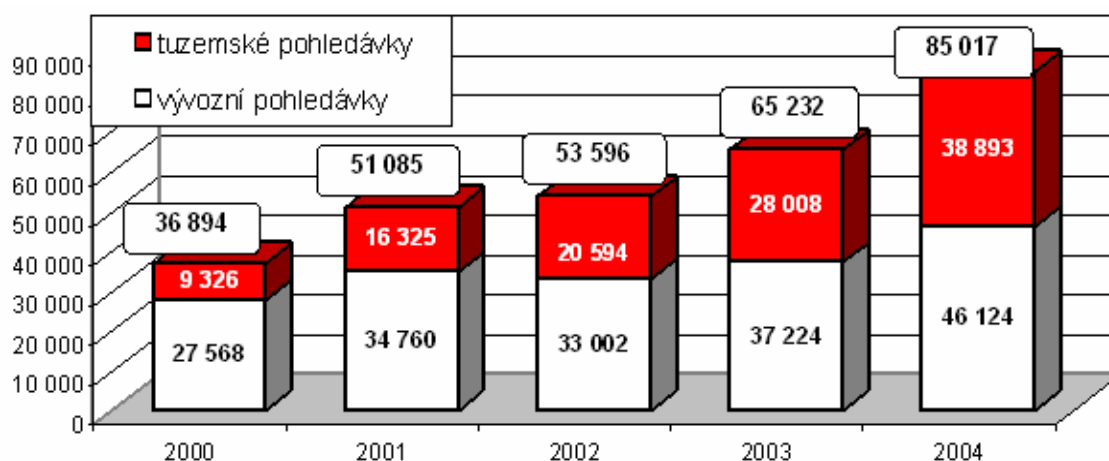
Trh komerčního úvěrového pojištění zaznamenává od svého vzniku velmi dynamický rozvoj, avšak čas od času přijdou různé výkyvy v důsledku velkých škod, které zapříčiní v portfoliích velkých mezinárodních zajišťoven kumulování velkých ztrát. Došlo k tomu např. v případě Enronu, teroristických útoků nebo přírodních katastrof. Rozvoj komerčního pojištění je patrný z následujících grafů.

Obr. 7 - Předepsané pojistné u komerčně pojištěných pohledávek (v mil. Kč)



Zdroj: www.egap.cz

Obr. 8 - Vývoj objemu komerčně pojištěných pohledávek (v mil. Kč)



Zdroj: www.egap.cz

Na našem trhu neposkytuje komerční pojištění pouze EGAP, který na něm má vůdčí postavení, ale i zahraniční pojišťovny, např. Hermes, Gerling. Nejčastějšími žadateli o komerční pojištění úvěrů jsou u nás malé a střední podniky, které se podílejí na celkovém počtu komerčního pojištění 68.5 %. EGAP jim minulý rok pojistila pohledávky v celkové hodnotě asi 10 miliard Kč.

Porovnání hodnot u pojištění se státní podporou a komerčního pojištění lze provést z několika hledisek. Např. vzhledem k vývoji pojistných hodnot u jednotlivých typů pojištění

Závěr

Pojištění vývozních úvěrů slouží obecně ke krytí rizik spojených s nesplacením pohledávky, kterou má tuzemský prodávající vůči zahraničnímu kupujícímu. Předmětem pojištění vývozních úvěrů je pokrýt riziko, které vznikne, jestliže kupující nebo jiná zahraniční či tuzemská osoba, která se nachází v postavení dlužníka, nezaplatí za dodávku v okamžiku obdržení.

Sektor úvěrového pojištění prochází v posledních deseti letech řadou velkým změn, které jsou reakcí na měnící se charakter průmyslu a obchodu v dnešním moderním světě. Tyto změny jsou převážně zapříčiněny procesem globalizace, který s sebou přinesl vznik nových nadnárodních společností, jejichž působnost se rozšířila téměř do celého světa. V současné době existuje jen málo společností, které by svou pozornost zaměřovaly pouze na svůj domácí trh.

Evropský úvěrový trh můžeme řadit mezi největší na celém světě. V jeho čele stojí v současnosti největší úvěrové pojišťovny Evropy: EULER, COFACE a ATRADIUS. Nejvíce služeb v této oblasti však využívá Nizozemsko, Belgie, Francie, Velká Británie, Portugalsko, Španělsko a Německo.

V důsledku stále rostoucího zahraničního obchodu se dá do budoucna předpokládat, že zájem o tento druh pojištění i nadále poroste. Díky zdokonalování technologií mohou úvěrové pojišťovny uspokojovat i náročnější požadavky klientů, např. díky on-line lince jsou služby úvěrových pojišťoven klientům k dispozici dvacet čtyři hodin denně.

I přesto, že jsme se stali členy EU, významnost tohoto typu pojištění stále roste, neboť nejvíce obchodů se realizuje právě v rámci EU, kde tedy vzniká nejvíce platebních rizik.

SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ:

Literatura:

- [1] BÖHM, A.; JANATKA, F. *Pojištění úvěrových rizik v mezinárodním obchodě*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, a . s., 2004.
ISBN: 80-247-0816-7
- [2] BÖHM, A. *Ekonomika a řízení pojišťoven v podmínkách po vstupu České republiky do Evropské unie*. 1. vyd. Praha: ASPI, 2004.
ISBN: 80-7357-020-3
- [3] Bickelhaupt, D. L. *General Insurance*. Homewood, Irwin 1983.
- [4] Vyhláška Ministerstva financí ČR č. 278/1998 Sb., ve znění vyhlášky č. 88/2000 Sb., vyhlášky č. 355/2001 Sb. a vyhlášky č. 29/2003 Sb.
- [5] Zákon č. 282/2002 Sb. kterým se mění zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpis, a zákon č. 166/1993 Sb. o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů.
- [6] Zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou
- [7] Zákon č. 363
- [8] Konsensus OECD

Periodika:

- [9] Pojistný obzor: Odborný měsíčník českého pojišťovnictví. 2004. Praha: ČAP.
ISSN: 0032-2393

Internetové stránky:

- | | |
|--|---|
| [10] | http://www.finance.cz |
| [11] Exportní a garanční pojišťovací společnost, a. s. | http://www.egap.cz |
| [12] Česká exportní banka, a. s. | http://www.cep.cz |
| [13] Ministerstvo průmyslu a obchodu | http://www.mpo.cz |

SEZNAM PŘÍLOH:

Příloha č. 1: Přehled pojistných produktů poskytovaných EGAP.....počet stran: 1

Přehled pojistných produktů poskytovaných EGAP

Pojistný produkt	Úvěrové pojištění poskytované se státní podporou
B	Pojištění krátkodobých vývozních úvěrů proti teritoriálním rizikům
C	Pojištění střednědobých a dlouhodobých dodavatelských vývozních úvěrů proti teritoriálním a komerčním rizikům
D	Pojištění vývozního odběratelského úvěru proti riziku nezaplacení
E	Pojištění banky potvrzující akreditiv
F	Pojištění úvěru na předexportní financování výroby pro vývoz proti riziku nesplnění vývozního kontraktu
I	Pojištění investic českých právnických osob v zahraničí
P	Pojištění úvěru na financování prospekce zahraničních trhů proti riziku nezaplacení
V	Pojištění výrobního rizika
Z	Pojištění exportních bankovních záruk
	Úvěrové pojištění poskytované na komerční bázi
GA.04	Pojištění rizika nezaplacení pohledávek za tuzemskými nebo zahraničními dlužníky

Zdroj: Exportní a garanční pojišťovací společnosti, a. s. [cit. 7.5.2005].

Dostupné z: <<http://www.egap.cz/>>